

**PENGENDALIAN SALDO PIUTANG MELALUI PENETAPAN
PROSENTASE REALISASI PENAGIHAN DAN FREKUENSI
KESALAHAN PEMBERIAN KREDIT ULANG
(Studi pada PT. Srikandi Plastik Sidoarjo)**

SKRIPSI



Diajukan Oleh :

ELLY ANGGRAENI
NPM. 0113010408

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “ VETERAN “
JAWA TIMUR
2008**

**PENGENDALIAN SALDO PIUTANG MELALUI PENETAPAN
PROSENTASE REALISASI PENAGIHAN DAN FREKUENSI
KESALAHAN PEMBERIAN KREDIT ULANG
(Studi pada PT. Srikandi Plastik Sidoarjo)**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Akuntansi**



Diajukan Oleh :

ELLY ANGGRAENI
NPM. 0113010408

Kepada

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “ VETERAN “
JAWA TIMUR
2008
SKRIPSI**

SKRIPSI
PENGENDALIAN SALDO PIUTANG MELALUI PENETAPAN
PROSENTASE REALISASI PENAGIHAN DAN FREKUENSI
KESALAHAN PEMBERIAN KREDIT ULANG
(Studi pada PT. Srikandi Plastik-Sidoarjo)

Disusun Oleh:
ELLY ANGGRAENI
0113010408/FE/EA

Telah Dipertahankan Di Hadapan Dan Diterima Oleh Tim Penguji Skripsi
Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional
"Veteran" Jawa Timur
Pada Tanggal 24 Oktober 2008

Pembimbing:

Tim Penguji
Ketua

DR. Sumarsono, Msi

DR. Sumarsono, Msi
Sekretaris

Msi

Dra. Ec. Endah Susilowati,
Anggota

Dra. Ec. Tituk DW, Maks

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran"
Jawa Timur

DR. Dhani Ichsanuddin Nur, MM
NIP. 030 202 389

KATA PENGANTAR

Berkat rahmat ALLAH S.W.T yang telah memberikan hikmah serta tuntunan-Nya, maka penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“PENGENDALIAN SALDO PIUTANG MELALUI PENETAPAN PROSENTASE REALISASI PENAGIHAN DAN FREKUENSI KESALAHAN PEMBERIAN KREDIT ULANG (Studi pada PT. Srikandi Plastik-Sidoarjo)”**

Sebagaimana diketahui bahwa penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk dapat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE). Walaupun dalam penulisan skripsi ini penulis telah mencurahkan segenap kemampuan yang dimiliki, tetapi penulis yakin dengan adanya saran dan bantuan serta dorongan dari beberapa pihak maka skripsi ini tidak akan mungkin dapat tersusun sebagaimana mestinya.

Pada kesempatan ini, penulis menyampaikan ucapan terimakasih yang sebanyak-banyaknya kepada:

1. Bapak Mayjen TNI (Purn) Drs. H. Warsito, SH, MM, selaku Rektor Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur Surabaya.
2. Bapak DR. Dhani Ichsanuddin Nur, MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur Surabaya.
3. Bapak Drs. Ec. Syarief Hidayat, Msi, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur Surabaya.

4. Bapak DR. Sumarsono, Msi, selaku pembimbing tunggal yang memberikan petunjuk dan bimbingan dalam pengerjaan skripsi ini.
5. Keluarga tercinta dan tersayang, atas dukungan, support, spirit, baik moral maupun materi, mbak Iyum, mbak Ollie, mbak Ucok, Dopol, Mama Ayis, mbak Inih, "You are my real life!"
6. Maz Abdi, dengan segenap semangat dan support yang selalu diberikan, tiada kata yang bisa saya sampaikan, hanya ALLAH S.W.T yang tahu rasa terima kasihku. I can't express my word!
7. Bapak Alex dan keluarga, sera rekan-rekan, mbak Vera, mbak Fitri, mbak Ika, mbak Atik, mbak Ninda, semuanya atas kebaikan yang mengelilingi. Kalau sebatas pada kata tidak akan cukup. "All of you is my best create"
8. For my qiut friends Eva, Nia, Yuni, Reny, Vina, Cherry, all of you is my one of spirit in my darkness time.

Semoga apa yang telah diberikan kepada penulis, senantiasa mendapatkan karunia dan rahmat yang tak terhingga dari ALLAH S.W.T

Surabaya, 24 Oktober 2008

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
ABSTRAKSI	ix
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Perumusan Masalah	5
1.3. Tujuan Penelitian	5
1.4. Manfaat Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Penelitian Terdahulu	7
2.2. Landasan Teori.....	11
2.2.1. Kredit	11
2.2.2. Piutang	14
2.2.2.1 Pengertian Piutang	14
2.2.2.2 Penilaian Piutang.....	15
2.2.2.3 Klasifikasi Piutang	16
2.2.2.4 Cadangan Kerugian Piutang.....	19
2.2.2.5Sistem Informasi Akuntansi Penagihan Piutang.....	22

2.2.3. Teori yang Melandasi Prosentase Realisasi Penagihan dan Frekuensi Pemberian Kredit dengan Saldo Piutang	25
2.3. Kerangka Berpikir	26
2.4. Hipotesis.....	27
 BAB III METODE PENELITIAN	
3.1. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.....	28
3.2. Teknik Penentuan Sampel.....	29
3.3. Teknik Pengumpulan Data.....	30
3.4. Teknik Analisis dan Uji Hipotesis	30
3.4.1. Teknik Analisis	30
 BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
4.1 Deskripsi Obyek Penelitian.....	32
4.1.1 Sejarah Perusahaan	32
4.1.2 Lokasi Perusahaan.....	35
4.1.3 Struktur Organisasi	35
4.2 Deskripsi Hasil Penelitian.....	40
4.2.1 Deskriptif Variabel Prosentase Realisasi Penagihan.....	40
4.2.2 Deskriptif Variabel Frekuensi Kesalahan Pemberian Kredit Ulang.....	41
4.2.3 Deskriptif Variabel Saldo Piutang Dagang	43
4.3 Hasil Pengujian	44
4.3.1 Korelasi Rank Spearman.....	44

4.4 Pembahasan Hasil Penelitian	46
4.4.1 Implikasi Praktis	46
4.4.2 Pengembangan Ilmu.....	49
4.4.3 Perbedaan Peneliti dengan Penelitian Terdahulu.....	50
4.4.4 Konfirmasi Hasil Penelitian dengan Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian.....	54
4.4.5 Keterbatasan Penelitian.....	55
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	56
5.2 Saran.....	57
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	27
Gambar 4.1 Skema Proses Produksi	35
Gambar 4.2 Struktur Organisasi PT. Srikandi Plastik Sidoarjo	36
Gambar 4.3 Diagram Garis Prosentase Realisasi Penagihan Tahun 1998 Tahun 2007 PT. Srikandi Plastik Sidoarjo	41
Gambar 4.4 Diagram Garis Frekuensi Kesalahan Pemberian Kredit Tahun 1998-Tahun 2007 PT. Srikandi Plastik Sidoarjo	42
Gambar 4.5 Diagram Garis Saldo Piutang Dagang Tahun 1998-Tahun 2007 PT. Srikandi Plastik Sidoarjo	44

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 : Data Penjualan Kredit dan Perputaran Piutang Dagang Tahun 1998-Tahun 2007 PT. Srikandi Plastik Sidoarjo	3
Tabel 4.1 : Prosentase Realisasi Penagihan Tahun 1998 sampai Tahun 2007 PT. Srikandi Plastik Sidoarjo	40
Tabel 4.2 : Frekuensi Kesalahan Pemberian Kredit Ulang Tahun 1998- Tahun 2007 PT. Srikandi Plastik Sidoarjo	42
Tabel 4.3 : Saldo Piutang Dagang Tahun 1998-Tahun 2007 PT. Srikandi Plastik Sidoarjo	43
Tabel 4.4 : Korelasi Rank Spearman	45
Tabel 4.5 Matrik Perbedaan Penelitian	53

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	: Data Statistik
Lampiran 2	: Nonparametric Corellations

**PENGENDALIAN SALDO PIUTANG MELALUI PENETAPAN
PROSENTASE REALISASI PENAGIHAN DAN FREKUENSI
KESALAHAN PEMBERIAN KREDIT ULANG
(Studi pada PT. Srikandi Plastik Sidoarjo)**

**Oleh :
Elly Anggraeni**

Abstraksi

Suatu perusahaan yang berkembang harus disertai dengan peningkatan efisiensi dan efektivitas dalam menjalankan usahanya agar dapat mencapai tujuan yang ditetapkan untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas barang atau jasa yang ditawarkannya. Peningkatan efisiensi dan efektivitas yang dilakukan dapat berjalan dengan baik apabila sistem dalam perusahaan tersebut dilaksanakan dengan adanya penyederhanaan sistem yang ada. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan prosentase realisasi penagihan dan frekuensi kesalahan pemberian kredit ulang dengan saldo piutang dagang pada PT. Srikandi Plastik.

Variabel yang digunakan adalah Saldo piutang sebagai variabel terikat, dan sebagai variabel bebasnya adalah Prosentase Realisasi Penagihan, dan Frekuensi Kesalahan Pemberian Kredit Ulang. Pengukuran variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala rasio. Data yang digunakan adalah data perusahaan akan target dan realisasi penagihan dan data akan *Doubel Bon* atau belum lunas atau piutang lewat batas waktu pembayaran tetapi diberi *Purchasing Order* Baru selama 10 tahun (periode 1998-2007). Teknik analisis data yang digunakan adalah *Korelasi Rank Spearman*.

Dari hasil analisis dengan menggunakan Korelasi Rank Spearman dapat dijelaskan bahwa hubungan antara variabel prosentase realisasi penagihan (X_1) dengan saldo piutang dagang sebesar -0.744 berarti bahwa variabel prosentase realisasi penagihan memiliki hubungan negatif yang kuat dengan saldo piutang dagang (Y). Hubungan antara variabel frekuensi kesalahan pemberian kredit ulang (X_2) dengan saldo piutang dagang sebesar 0.760 berarti bahwa variabel frekuensi kesalahan pemberian kredit ulang memiliki hubungan positif yang kuat dengan saldo piutang dagang (Y). Hal ini menunjukkan bahwa hubungan antara kedua variabel tersebut kuat atau erat. Meskipun demikian, penelitian ini berhasil membuktikan bahwa adanya hubungan (korelasi) antara prosentase realisasi penagihan dan frekuensi kesalahan pemberian kredit ulang dengan saldo piutang dagang di PT. Srikandi Plastik Sidoarjo.

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Era ini, perkembangan dunia usaha sangat pesat, banyak perusahaan baru mulai bermunculan, mulai dari perusahaan kecil, perusahaan menengah, sampai dengan perusahaan besar. Persaingan yang semakin ketat diantara perusahaan yang sejenis di dalam segala bidang, terutama dalam peningkatan kualitas dan kuantitas barang dan jasa yang ditawarkan terjadi pada banyak perusahaan baru yang mulai bermunculan. Hal ini akan mempengaruhi harga jual yang kemudian juga akan mempengaruhi volume penjualan dan laba usaha perusahaan itu sendiri. Suatu perusahaan yang sedang berkembang harus disertai dengan peningkatan efisiensi dan efektivitas dalam menjalankan usahanya agar dapat mencapai tujuan yang ditetapkan untuk dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas barang atau jasa yang ditawarkannya. Peningkatan efisiensi dan efektivitas yang dilakukan dapat berjalan dengan baik apabila sistim dalam perusahaan tersebut dilaksanakan dengan adanya penyederhanaan sistim yang ada. Adanya manajemen yang mampu mengatur perusahaan dengan baik juga diperlukan agar barang atau jasa yang ditawarkan dapat dipasarkan dengan baik dan tetap dapat bersaing di pasaran. Kegiatan penjualan yang dilakukan oleh suatu perusahaan dapat dilakukan dengan 2 cara, yaitu dengan penjualan tunai dan penjualan kredit. Menyadari pada

era sekarang ini sangat sulit untuk meningkatkan volume penjualan dan laba yang diperoleh perusahaan melalui penjualan tunai, maka beberapa perusahaan mengambil kebijakan-kebijakan, salah satunya yaitu dengan memberikan kelonggaran penjualan, yaitu dengan memberikan penjualan kredit. Penjualan kredit dapat membantu suatu perusahaan terutama dalam usahanya untuk mempertahankan pelanggan yang ada maupun untuk memikat pelanggan yang baru. Penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan tersebut tidak hanya memberikan dampak positif terhadap peningkatan volume penjualan dan laba usaha saja, namun juga mempunyai konsekuensi terhadap resiko usaha (Warren, 2005:391).

PT. Srikandi Plastik sebagai perusahaan biji plastik dituntut dapat memenuhi kebutuhan bahan baku industri plastik seperti galon aqua, kantong plastik, kursi plastik, dan lain sebagainya. PT. Srikandi Plastik dalam penentuan biaya produksi biji plastik masih menggunakan sistem tradisional yaitu dengan mengalokasikan secara merata kepada produk yang dihasilkan tanpa memperhatikan penyebab terjadinya (*driver*) pembuatan produk tersebut dan ini menyebabkan harga pokok produk terdistribusi tidak akurat.

Dari tahun ke tahun, PT. Srikandi Plastik terlihat mengalami peningkatan pembelian kredit, namun juga diikuti dengan semakin turunnya nilai perputaran piutang yang terjadi, sehingga efisiensi penagihan piutang terjadi semakin berkurang. Hal ini tentunya akan lebih baik jika perusahaan dapat menekan piutangnya hingga rasio perputaran

piutang bisa naik. Berikut ini data penjualan kredit akhir, piutang, dan perputaran piutang periode tahun 1998 sampai tahun 2007 dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 1.1 : Data Penjualan Kredit dan Perputaran Piutang Dagang Tahun 1998-
Tahun 2007 PT. Srikandi Plastik Sidoarjo

Tahun	Penjualan Kredit Akhir	Saldo Piutang Dagang Awal Tahun	Saldo Piutang Dagang Akhir Tahun	Perputaran Piutang Dagang
1998	13,228,787,686	1,312,733,641	1,489,731,257	9,44
1999	14,388,955,976	1,489,731,257	1,287,676,572	10,36
2000	15,878,787,686	1,287,676,572	1,878,675,564	10,03
2001	17,808,979,769	1,878,675,564	2,989,777,871	7,32
2002	17,987,987,898	2,989,777,871	1,342,439,898	8,30
2003	21,123,415,220	1,342,439,898	1.563.468.675	14,54
2004	22.324.565.784	1.563.468.675	1.689.756.650	13,72
2005	22.133.430.000	1.689.756.650	1.786.876.876	12,73
2006	23.223.195.000	1.786.876.876	1.897.567.875	12,61
2007	24.132.668.400	1.897.567.875	2.399.564.546	11,23

Sumber : Srikandi Plastik, 2008

Berdasarkan data penjualan kredit dan saldo piutang terlihat adanya perputaran piutang dagang bergerak dari tahun 1998 sebesar 9,44 dan tahun 2001 membaik hingga tahun 2003 merupakan perputaran piutang dagang terbesar hingga mencapai 14,54 namun menurun kembali di tahun 2004 hingga tahun 2007.

Perencanaan terhadap piutang dagang diperlukan untuk mempertimbangkan jumlah dana yang tertanam dalam piutang dagang dan membandingkan jumlah tersebut dengan jumlah modal yang tersedia. Sedangkan pengendalian terhadap piutang sebenarnya dimulai sebelum

ada persetujuan untuk mengirimkan barang dagangan, penyiapan, dan penerbitan faktur serta berakhir dengan penagihan hasil penjualan (Baridwan, 2004:126).

Dengan adanya penjualan barang-barang dan jasa yang banyak dilakukan perusahaan dengan cara kredit berakibat adanya tenggang waktu sejak penyerahan barang atau jasa sampai saat diterimanya uang. Dalam tenggang waktu tersebut penjual mempunyai tagihan kepada pembeli. Jumlah piutang yang diharapkan akan ditagih dihitung dengan mengurangi jumlah yang diperkirakan akan tidak dapat ditagih kepada jumlah piutang. Untuk itu suatu perusahaan dituntut lebih bijak dalam memutuskan pemberian kredit ulang. Hal ini menghindarkan adanya kredit macet yang akan berakibat pada laporan keuangan perusahaan. Karena dasar pengukuran suatu perusahaan mengatur bahwa piutang dinyatakan sebesar jumlah bruto tagihan dikurangi dengan taksiran jumlah yang tidak dapat diterima.

Berdasarkan dari uraian tersebut penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut dengan judul “Pengendalian Saldo Piutang Melalui Penetapan Prosentase Realisasi Penagihan dan Frekuensi Kesalahan Pemberian Kredit Ulang Studi pada PT. Srikandi Plastik”.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang, maka masalah dalam penelitian yang akan penulis lakukan adalah:

Apakah terdapat hubungan prosentase realisasi penagihan dan frekuensi kesalahan pemberian kredit ulang dengan saldo piutang dagang pada PT. Srikandi Plastik?

1.3. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan:

- a. Mengetahui hubungan prosentase realisasi penagihan dan frekuensi kesalahan pemberian kredit ulang dengan saldo piutang dagang pada PT. Srikandi Plastik untuk mengefisiensikan penagihan piutang yang terjadi semakin berkurang.
- b. Mengevaluasi dan memberikan alternatif pemecahan terhadap permasalahan yang muncul mengenai efisiensi penagihan piutang dagang di PT. Srikandi Plastik.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diambil dalam penelitian ini adalah:

1. Bagi PT. Srikandi Plastik

Penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi PT. Srikandi Plastik, lembaga akademik, serta bagi peneliti selanjutnya dalam rangka memecahkan permasalahan berkenaan dengan hubungan Prosentase

Realisasi Penagihan dan Frekuensi Kesalahan Pemberian Kredit Ulang
dengan Saldo Piutang Dagang pada PT. Srikandi Plastik. Serta

2. Bagi Ilmu Pengetahuan

Penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan kualitas
pengetahuan bagi pembaca dan bagi pihak-pihak yang berkepentingan.